

PROGRAMME DE FORMATION

Optimiser la gestion comptable, fiscale et réglementaire de sa boutique / billetterie

Objectifs de la formation

- Optimiser le fonctionnement d'une activité commerciale et billetterie dans le respect de la réglementation en vigueur
- Utiliser les outils de gestion comptable
- Construire un reporting efficient

Programme

Dans le cadre de la gestion d'une boutique ou d'une billetterie, les équipes doivent se familiariser avec de nombreuses notions pour maîtriser les aspects réglementaires, fiscaux et comptables, optimiser les modalités de gestion (gestion des stocks, des caisses...), élaborer des tableaux de bord efficaces (indicateurs, outils...). Cette formation, à travers de nombreux cas pratiques, permet de développer ses compétences et offre un panorama actualisé de la réglementation en vigueur sur chacune de ces activités.

Module 1 : Comprendre les impacts liés à son statut juridique

- Principe de fonctionnement d'une régie (nouvelle réglementation du 1er janvier 2023 ; registres, arrêtés ; cas particuliers - gestion des valeurs inactives, la vente pour le compte de tiers, les remboursements -)
- Principe en gestion privée

Module 2 : Comprendre le principe de gestion comptable (applicable à tous les statuts juridiques)

- Flux financiers
- Modèle de Livre-Journal
- Modèle de journal des disponibilités
- Fiscalité : le compte de TVA

Module 3 : Connaître la réglementation

- Affichage des prix
- Soldes et promotions
- Loi AGEC
- Norme NF 525
- CNIL et RGPD
- CGV en boutique et en billetterie

Module 4 : Identifier les leviers de performance en boutique

- Indices de suivi d'achat
- Suivi mensuel / annuel

Module 5 : Gérer son stock

- Outils de gestion des stocks
- Démarque connue et inconnue
- La procédure d'inventaire

Module 6 : Construire le reporting de l'activité boutique

- Identifier les indicateurs
- Construire un tableau de bord efficace

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Echanges d'expériences
- Cas pratiques
- Support et/ou ressources pédagogiques disponibles sur l'espace apprenant durant 20 jours après la formation
- Les méthodes pédagogiques sont adaptées au format distanciel, pour cette formation, elle est séquencée en 2 demi-journées (réparties sur 2 jours différents)

Public

Responsable ou personnel en charge de la boutique

Prérequis

Pas de pré-requis

Matériel nécessaire :

Formation à distance, une assistance technique est prévue pour pallier aux problèmes de connexion. En fonction de l'outil de classe virtuelle (zoom, google meet, teams, ...) et selon le paramétrage de votre ordinateur, il est possible de devoir installer le widget associé à cet outil avant la 1ere connexion à la classe virtuelle pour pouvoir y participer. Il est donc conseiller de vous connecter 15 mn avant l'heure de début de formation.

De plus, pour garantir une session à distance de qualité, il est également indispensable de vous connecter à la formation depuis un **ordinateur disposant d'une bonne connexion Internet et équipé d'une Webcam et d'un micro et de vous isoler dans un bureau (le casque ou les écouteurs permettent un confort d'écoute optimum).**

Informations complémentaires

La formation est dispensée par Sophie LANGUILLAUME, formatrice spécialisée en exploitation et gestion commerciale et aménagement, merchandising, développement produits.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Evaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés via un quizz final
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Durée

2,00 jour(s)
7:00 heures